

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI INTELIJEN BISNIS  
SEBAGAI ALAT UNTUK MENCAPAI KEUNGGULAN  
BERSAING PADA PT SEMEN GRESIK (PERSERO) TBK**

**SKRIPSI**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN AKUNTANSI**

KKB  
KK  
A. 148/04  
804  
p



MILIK  
PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA

**DIAJUKAN OLEH**

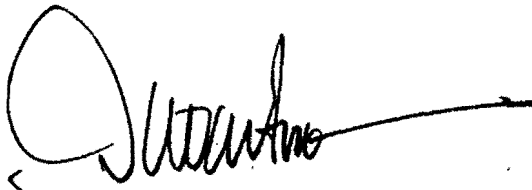
**WIDININGTYAS DYAH SUSANTI  
No. Pokok :049715690**

**KEPADA  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA  
2003**

Surabaya, 5-12-03 .....

Skripsi telah selesai dan siap diuji

Dosen Pembimbing



Drs. DJOKO DEWANTORO, Msi, Ak



**SKRIPSI**

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI INTELIJEN BISNIS  
SEBAGAI ALAT UNTUK MENCAPAI KEUNGGULAN  
BERSAING PADA PT SEMEN GRESIK (PERSERO) TBK**

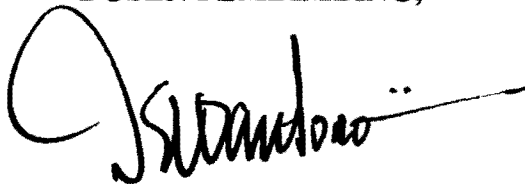
**DIAJUKAN OLEH:**

**WIDININGTYAS DYAH SUSANTI**

**No. Pokok : 049715690**

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH**


**DOSEN PEMBIMBING,**



**Drs. DJOKO DEWANTORO, Msi, Ak**

**TANGGAL** 26/1/24.....

**KETUA PROGRAM STUDI,**



**Drs. M. SUYUNUS, MAFIS, Ak**

**TANGGAL** 27-1-24.....

## ABSTRAKSI

Penelitian di PT Semen Gresik ini dilatarbelakangi oleh ketidakmampuan pihak manajemen dalam memenuhi target penjualan semen tahun 2002 dimana realisasi penjualan semen dibawah anggaran sebesar 151.461 ton semen demikian juga dengan adanya peningkatan penjualan dan perhatian yang berlebihan terhadap wilayah pemasaran Jawa Barat membuat wilayah pemasaran Jawa Timur mulai digero-goti oleh PT Indocement Tungal Prakarsa dengan produknya Semen Tiga Roda. Dari kenyataan tersebut membuat peneliti tertarik untuk meneliti apa yang menyebabkan hal tersebut terjadi padahal PT semen Gresik telah menerapkan intelijen bisnis dimana area manajer memperoleh informasi tentang pelanggan dan pesaing serta melaporkannya kepada kepala bagian penjualan sedangkan analisisnya ditangani oleh dinas perencanaan dan evaluasi pemasaran.

Skripsi ini menggunakan metodologi penelitian studi kasus menurut Robert K. Yin. Teknik analisis data mendasarkan desain studi kasus pada proposisi teoritis. Untuk analisa menggunakan bentuk analisa penjadohan pola menurut Robert K. Yin.

Setelah data penelitian dianalisa menggunakan teknik analisa penjadohan pola maka didapat hasil bahwa persaingan diantara perusahaan semen merupakan ancaman dan peluang bagi PT Semen Gresik untuk meningkatkan kinerjanya, PT Semen Gresik telah menerapkan strategi diferensiasi yang mengutamakan kualitas dan merk dagangnya merupakan modal untuk memasarkan produknya. Kondisi untuk membangun sistem informasi intelijen bisnis kurang mendukung. Telah terpenuhinya kebutuhan informasi untuk input keunggulan bersaing. Proses intelijen bisnis yang dilaksanakan oleh area manajer kurang berhasil dilaksanakan yang ditunjukkan dengan ketidakmampuan manajemen dalam memenuhi target penjualan semen tahun 2002 dan pangsa pasar terbesar Semen Gresik di Jawa Timur mulai digero-goti oleh Semen Tiga Roda. Sedangkan proses penyaringan data dari area manajer yang dilakukan oleh dinas perencanaan dan evaluasi pemasaran telah terlaksana dengan baik. Dari kondisi tersebut maka diberikan usulan penerapan sistem informasi intelijen bisnis menurut Benyamin dan Tamar Gilad dan rancangan laporan area manajer sedangkan usulan tersebut belum diuji pada perusahaan yang bersangkutan. Demikian juga dengan penggunaan strategi diferensiasi maka perlu diperhatikan kebijakannya agar produk lebih tepat waktu sampai ke konsumen, produk selalu ada dipasaran, memperhatikan kualitas semen dan harga kompetitif terhadap produk pesaing, perlu adanya peningkatan efektivitas saluran pemasaran.